

ABSTRACT

The Japanese Economic Crisis and Globalization

Bernard Bernier

Since 1990, Japan has faced a financial crisis that gradually evolved into a general economic crisis. This crisis was due to a combination of factors, the most important being the speculative Japanese economy of the 1980s, Japan's institutional arrangements, especially as concerns the financial sector, and the gradual and partial opening of the internal market under outside pressure. Following the sharp decrease in stock prices of the early nineties, many financial institutions which had lent capital to developers were burdened with huge amounts of unrepayable loans. Some, including long-term banks and stock traders, went bankrupt, while others barely survived, burdened with huge debts. This crisis has caused a sharp increase in the unemployment rate as well as severe restrictions in the job market, chiefly for young people. Moreover, it has caused some institutional reform, but these have been too slow and too restricted to generate new growth, at least until 2003.

La crise économique japonaise et la mondialisation

Bernard Bernier
Université de Montréal

Introduction

La crise du système financier japonais a débuté en 1990 et, après 1995, a touché l'ensemble de l'économie tout en entraînant des répercussions politiques et sociales. La crise japonaise des années 1990 découle à la fois des modes d'institutionnalisation au Japon même et de la manière dont ce pays s'est inséré dans la mondialisation dans les années 1970 et 1980. En effet, le Japon, dont l'économie depuis 1950 dépendait en partie des exportations, donc du marché mondial, a dû à partir de 1965 s'ouvrir graduellement aux produits et capitaux étrangers. Le rythme de cette ouverture est demeuré très lent jusque dans les années 1980 mais il s'est accéléré à partir de 1985 environ. Quant aux modes d'institutionnalisation, ils ont été relativement stables à partir de 1955, au moment où le pays amorçait la période dite de haute croissance, qui durera jusqu'à la première crise du pétrole en 1973, et cette stabilité se maintiendra jusqu'à la fin des années 1980. Un des problèmes du Japon dans les années 1990 provient justement du maintien du cadre institutionnel des années de haute croissance dans une conjoncture considérablement modifiée, donc du maintien d'un cadre inadapté à l'ouverture internationale que le gouvernement a été obligé d'imposer dans les années 1980. C'est donc dans la combinaison de l'ouverture au marché mondial et de l'inertie des arrangements institutionnels nationaux que, à mon avis, il faut chercher l'explication de la crise japonaise qui a perduré jusqu'au début de 2003. Pour comprendre cette

dynamique complexe, je me pencherai en premier lieu sur le cadre institutionnel japonais mis en place dans les années 1950 et qui, dans ses principes, a été maintenu jusqu'au déclenchement de la crise et même par la suite; et, en deuxième lieu, sur la façon dont le Japon s'est inséré dans la mondialisation récente qui débute autour des années 1970.¹ En troisième partie, j'analyserai la crise actuelle au Japon, dans ses aspects économiques, mais aussi politiques et sociaux, et j'en présenterai quelques causes.

Le cadre institutionnel japonais

Plusieurs auteurs ont nommé le système institutionnel japonais qui a prévalu jusque dans les années 1990 (et même plus tard pour certaines de ses composantes) le « système de 1955 », identifiant ainsi le moment approximatif de sa mise en place. La description habituelle de ce système se concentre sur la collaboration entre les élus, la bureaucratie et les grandes entreprises autour de l'objectif de croissance. Les forces armées ayant été éliminées par la Constitution de 1947, imposée par les Américains², le gouvernement japonais, c'est-à-dire les élus et la bureaucratie, ayant toujours pour objectif la promotion de la grandeur et de la puissance nationales, s'est tourné vers l'économie comme moyen

¹ Il serait intéressant de discuter en détail de la mondialisation actuelle, mais cette discussion déborde du cadre de mon propos. La position adoptée dans cet article au sujet de la mondialisation suit de près celle d'auteurs comme Castells (1998a et 1998b) et Boltanski et Chiapello (1999). Castells distingue entre, d'une part, la mondialisation qui a accompagné le capitalisme dès ses débuts et, d'autre part, la globalisation, qui est selon lui la forme actuelle de la mondialisation capitaliste, avec des caractéristiques particulières qu'il englobe sous le terme « informationnalisme » (Castells, 1998a, chap. 2). Boltanski et Chiapello analysent le « nouvel esprit du capitalisme », cette idéologie insistant sur la flexibilité qui accompagne l'expansion de l'économie globalisée. Pour une analyse de divers effets et paradoxes de cette globalisation, voir Polan (1996), O Riain (2000), Chun (2001), Sharpe (2001) et Meiskins et Whalley (2001).

² Les Américains ont occupé le Japon de 1945 à 1952. Entre autres réformes, les Américains ont imposé aux Japonais une nouvelle Constitution qui établissait un parlement de deux chambres élues au suffrage universel et qui, dans des articles fameux, bannissait la guerre et le maintien d'une armée. Cela n'a pas empêché le gouvernement japonais, sous la pression des mêmes Américains qui voulaient de plus en plus utiliser le Japon comme « rempart contre le communisme » en Asie, de créer en 1950 une armée moderne sous le nom de « Forces d'auto-défense » (*Jieitai*). Cette (non-) armée, comptant maintenant environ 400 000 hommes, est bien entraînée et équipée et elle bénéficie d'un des budgets les plus élevés au monde.

d'augmenter le prestige du pays. Notons que plusieurs intellectuels, y compris dans la gauche, ont aussi promu la croissance économique dans l'espoir d'améliorer le niveau de vie des masses (Hein, 1994).

Les différents groupes qui ont composé la nouvelle alliance, soit les politiciens (surtout ceux du Parti libéral démocrate, le PLD), les bureaucrates et les cadres supérieurs des grandes entreprises, avaient été affectés différemment par les purges décrétées par l'occupant américain. Si les dirigeants des grandes entreprises et plusieurs politiciens avaient été emprisonnés ou écartés de la vie publique, la bureaucratie a été peu touchée, ce qui lui a permis de combler le vide du pouvoir laissé par la disparition des militaires. Dans les années 1950, cette bureaucratie, sorte de corps d'élite recruté parmi les diplômés des meilleures universités et choisi par concours anonymes, a pris en charge l'élaboration de la politique économique devant assurer la reconstruction du pays, puis sa croissance. Les politiciens, dont une majorité des hauts dirigeants venait de la fonction publique, ont accepté la définition de la politique économique par les bureaucrates, à condition que ceux-ci fassent de la croissance économique une priorité nationale et qu'ils laissent aux politiciens la gestion de secteurs importants pour le nombre d'électeurs ou pour le financement des partis, comme l'agriculture et la construction. Aux bureaucrates est revenue la tâche d'établir la politique industrielle, financière et commerciale. Quant aux hommes d'affaires, tout à fait désorganisés par les purges et par l'organisation rapide de syndicats militants, ils se sont cantonnés au départ dans les tâches directement liées à la gestion de leur entreprise. Après 1948, avec la création d'une organisation vigoureuse (le *Nikkeiren* : voir Ôtake, 1987) et le début de la mise au pas des syndicats militants, les hommes d'affaires ont commencé à participer, en collaboration avec des bureaucrates et des universitaires, à des commissions gouvernementales ayant pour objectif l'établissement de politiques précises dans l'industrie, les finances et le commerce.

Les politiques proposées par ces commissions sont diverses et le système mis en place est apparu graduellement, sans plan préconçu (Johnson, 1982: chap. 5 et 6; Bernier, 1988). Dans le domaine du commerce international, le gouvernement a établi une politique extra-protectionniste, tout en prenant des mesures pour promouvoir les exportations. Dans le domaine financier, le gou-

vernement, premièrement, a décrété une sorte d'embargo sur les investissements directs venant de l'étranger. Deuxièmement, il a limité au maximum toute sortie de devises, tout en maintenant la non-convertibilité internationale du yen. Troisièmement, il a imposé par décret les taux d'intérêt pour les prêts et pour les dépôts. Quatrièmement, face à une pénurie de capitaux internes, il a encouragé une politique risquée de crédit à la production. En effet, le gouvernement, par le truchement de la Banque du Japon et du Ministère des finances, a défini une politique par laquelle les banques pouvaient prêter la totalité de leurs fonds en caisse (et quelquefois plus), tout cela garanti par la Banque du Japon, mais à condition de respecter les consignes du Ministère des finances et du Ministère de l'industrie et du commerce international (MITI) en matière de secteurs à financer. Quant à la politique industrielle, définie par le MITI, elle visait à identifier les secteurs prioritaires auxquels les capitaux devaient être destinés. Les fonctionnaires de ce ministère ont sélectionné en premier lieu le secteur de l'énergie, puis ceux de la construction navale et de la sidérurgie, enfin ceux de la machinerie lourde et de l'automobile. Ces secteurs ont été choisis parce qu'ils étaient les plus avancés technologiquement à l'époque, parce qu'on attendait d'eux un effet d'entraînement et parce qu'on escomptait une hausse de la demande internationale pour leurs produits. Remarquons que ces politiques n'auraient pas entraîné les effets bénéfiques qu'ils ont eus sur la croissance si les entreprises n'avaient pas elles-mêmes innové à la fois dans l'administration et les techniques de production (Encarnation et Mason, 1990).

Le parlement a entériné cette politique en adoptant plusieurs lois. Les hommes d'affaires, à la tête des grandes entreprises, devaient appliquer concrètement cette politique, puisque les entreprises constituaient le site principal de la production dans les secteurs industriels choisis. Sans une organisation efficace pour mettre en oeuvre des mesures d'investissement rapide et d'amélioration technologique, la politique du gouvernement n'aurait pas eu les mêmes effets (Yonekura, 1991). Le dynamisme des grandes entreprises a donc joué un rôle essentiel dans le développement économique du pays. Autrement dit, les trois composantes du nouveau groupe dirigeant ont collaboré à la définition et à l'application de la nouvelle politique, chacune à sa façon, et elles en ont

toutes profité. Mais regardons plus en détail comment chacune de ces composantes a fonctionné.

La bureaucratie

Depuis le XIXe siècle, la fonction publique japonaise recrute les meilleurs éléments parmi les diplômés des universités. À partir des années 1920, le gouvernement a subi une certaine concurrence des grandes entreprises pour ce qui est du recrutement, mais la fonction publique a continué d'attirer les diplômés des meilleures écoles, surtout ceux des universités d'État (en particulier les universités de Tokyo et de Kyoto) et de leurs facultés les plus réputées, les facultés de droit et, après 1945, d'économie. La bureaucratie a donc constitué une sorte de corps d'élite, dépendant peu des élus, ne devant des comptes, avant 1945, qu'à l'empereur et, après la guerre, à la nation (représentée par les élus, mais avec un pouvoir limité d'intervention). La bureaucratie est divisée selon les ministères. En effet, la coutume veut qu'une personne passe toute sa carrière dans le même ministère. Les promotions se font rares au début de la carrière, mais, après environ 10 ans, les meilleurs commencent à monter dans la hiérarchie. Les promotions sont sélectives, mais il faut un nombre donné d'années d'ancienneté pour avoir accès à certains postes. Les postes les plus élevés sont ceux de sous-ministres (qui ne dépendent pas au Japon de nominations politiques).

La carrière limitée à un seul ministère entraîne un double effet : d'une part, les fonctionnaires sont loyaux envers leur ministère et sont jaloux de ses juridictions, d'autre part, cette loyauté entraîne des difficultés de coordination entre les ministères. Autrement dit, le système japonais a tendance à créer un certain factionnalisme entre ministères, chacun tentant de maximiser ses domaines de juridiction aux dépens des autres. Il en découle un manque de coordination et, dans les périodes difficiles, une indécision au sujet des mesures à prendre.

Les députés

Le parlement japonais (la Diète) comporte deux chambres élues : le Sénat et la chambre des députés. La seconde passe les lois, qui doivent être entérinées par la première. Entre 1955 et 1993, le parlement japonais, dans les deux chambres, a été

contrôlé par un seul parti, le Parti libéral-démocrate, fruit de la fusion de deux partis conservateurs qui avaient dominé la scène politique japonaise (sauf pour une courte période) entre 1945 et 1955. De 1945 à 1972, le PLD a été dominé par d'anciens fonctionnaires, dont plusieurs avaient été écartés de la vie publique par les Américains juste après la guerre pour leur rôle dans la période militariste; le gouvernement japonais les avaient exonérés par décret au début des années 1950. Venant de la fonction publique, ces dirigeants faisaient plus confiance à leurs anciens collègues qu'aux membres de leur parti politique. C'est pourquoi ils acquiescèrent à la prétention des fonctionnaires au monopole de la définition des politiques économiques.

Le PLD est, depuis sa fondation, divisé en factions, regroupées autour de politiciens chevronnés. Ces factions essaient de trouver du financement pour leur candidat, et souvent, cela se fait par des méthodes illégales ou presque (voir plus bas). Le financement local des membres du PLD vient des chambres de commerce locales et surtout des coopératives agricoles (les agriculteurs et les petits commerçants ont en effet depuis 1945 été fortement protégés par les politiques fiscales et commerciales du PLD). Il existe aussi un financement au niveau du Parti, qui venait en majeure partie des grandes entreprises jusqu'à ce qu'une réforme limite leur contribution dans les années 1980. La direction du parti distribue ces fonds selon la force des factions.

La nomination du président du parti, qui devient automatiquement le Premier ministre si le PLD est au pouvoir, se fait par des tractations entre les chefs de factions du parti, bien que le parti ait ouvert le processus au vote des membres dans les années 1980. Mais souvent, le vote est simplement formel, le nouveau président ayant déjà été choisi par les chefs de faction. Comme on l'a vu, les politiciens ont été écartés des décisions majeures touchant l'économie dans les années 1940 et 1950. Cependant, leur rôle s'est développé à ce chapitre à partir des années 1970, à cause, d'une part, de l'accession à la présidence du parti d'un politicien qui devait sa notoriété à sa popularité personnelle et à son sens de l'organisation et non pas à son passé de fonctionnaire. Ce politicien, Tanaka Kakuei, n'avait jamais fréquenté l'université. Il était entré tôt en politique, il était monté dans le rang à l'intérieur du parti et il s'était enfin hissé dans les positions élevées du parti dès les années 1960. Ayant agi comme ministre dans divers ministères,

il avait prouvé sa compétence dans plusieurs domaines et il avait su s'entourer de députés nombreux et compétents. D'autre part, les députés avaient graduellement acquis des connaissances dans plusieurs domaines grâce à leur participation à des groupes de discussions, chacun spécialisé dans un domaine. Leur compétence augmentant, ils ont pu discuter d'égal à égal avec les fonctionnaires. Malgré tout, tout comme la fonction publique, le PLD est divisé en faction et cette division, ainsi que les intérêts divergents qu'elle met en jeu, retardent souvent les décisions cruciales, en particulier en ce qui touche aux réformes économiques et politiques.

Les liens du PLD aux secteurs de l'agriculture et de la construction expliquent en bonne partie ses succès électoraux et son financement abondant. En effet, dès la réforme agraire de 1946-1947, les petits agriculteurs, devenant finalement propriétaires de la terre qu'ils louaient antérieurement à des propriétaires terriens en échange d'une rente, ont tout fait pour protéger leur propriété et, pour ce, ont voté pour le PLD. Le PLD a mis en place plusieurs politiques pour venir en aide aux agriculteurs : protection du marché interne des produits agricoles, hausse systématique du prix du riz, exemptions fiscales. Ces politiques, maintenues jusque dans les années 1980 pour certaines et jusqu'à nos jours pour d'autres, ont permis aux agriculteurs d'avoir de meilleurs revenus et de conserver la terre. En échange, ils ont voté massivement pour le PLD. Le vote rural a continué de peser lourd dans l'électorat parce que le parlement n'a pas changé la carte électorale à la suite de l'exode rural massif qui débute en 1955. Quant la construction, le PLD a systématiquement reçu des ristournes des constructeurs qui bénéficiaient de contrats du gouvernement.

Le PLD, depuis 1976, a été marqué par plusieurs défections, menant à la création de nouveaux partis ou groupes. Ces défections sont survenues quelquefois à cause de désaccords sur la politique, mais surtout suite à des scandales retentissants ou à cause d'inimitiés personnelles envers les dirigeants du parti. La plupart des politiciens dissidents ont regagné le bercail après quelques mois ou quelques années, mais quelques-uns ont décidé de demeurer en dehors du PLD et de former un nouveau parti, le Parti démocratique du Japon, qui forme maintenant l'opposition officielle à la Diète.

Les entreprises

Les grandes entreprises forment le troisième pilier de la haute croissance. Fortement liées à la militarisation des années de guerre, mais ayant néanmoins conservé une certaine autonomie jusqu'en 1944, les grandes entreprises se sont rapidement réalignées vers la production non militaire dès 1945. Mais c'est surtout après la modification de la politique américaine qui survient autour de 1947-1948 que les grandes entreprises ont repris leur rôle de moteur de la croissance. En effet, dans les premiers mois de l'occupation américaine, la politique de l'occupant avait pour objectif la démocratisation du Japon, y compris par la libéralisation des lois touchant aux activités syndicales et politiques. Les syndicats, plusieurs liés au Parti communiste, ont énoncé des revendications radicales et ont utilisé pour les défendre des tactiques comme l'occupation d'usines et la séquestration temporaire des cadres supérieurs. Les syndicats ont aussi organisé pour les usines occupées un réseau parallèle de circulation des biens, en dehors des circuits commerciaux habituels (sur ces questions, voir Gordon, 1985, chap. 9; Price, 1997).

Le gouvernement japonais et les autorités américaines ont jugé ces revendications et ces tactiques inacceptables. En outre, avec le développement de la guerre froide en Europe et les succès du Parti communiste en Chine, les Américains, craignant la montée du communisme au Japon, ont voulu faire du Japon un allié fort en Asie. Pour cela, il fallait stimuler la croissance de l'économie japonaise. Or, pour ce faire, selon les Américains, il fallait éliminer les organisations militantes. Rapidement, donc, la politique a changé. De la promotion de la démocratie, y compris dans les usines, on est passé à la promotion de la croissance économique et à la répression du Parti communiste et des syndicats militants. C'est à la suite de cette politique qu'est apparu ce qu'on a nommé le système japonais d'entreprise et de relations de travail.

Forts de l'appui des autorités japonaises et américaines, des représentants des grandes entreprises japonaises ont participé, avec des fonctionnaires et des universitaires, à la définition de la politique économique, une politique qui s'est avérée extrêmement fructueuse pour les entreprises. Les entreprises se sont aussi réorganisé en grands groupes industriels, commerciaux et financiers,

héritiers des *zaibatsu* de l'avant-guerre. Six grands groupes se sont formés, trois venant directement de ceux de l'avant-guerre (Mitsui, Mitsubishi et Sumitomo), les trois autres autour de grandes banques (Fuji, Dai-ichi kangyô et Sanwa) (Gerlach, 1992). Ces groupes comprenaient des entreprises dans divers domaines, autant dans la finance et le commerce interne et international que dans la production industrielle. Leur cohésion relative était fondée sur les participations croisées au financement à travers l'achat mutuel d'actions, sur le rôle central de la banque dans le financement par crédit, et sur la rencontre régulière des dirigeants les plus importants de chaque groupe.

Protégées par l'État et par leur appartenance à un groupe, les grandes entreprises ont pu prendre des risques autant dans le financement que dans les méthodes de production. La protection par l'État et la participation à des groupes industriels et financiers ont toutefois été accompagnées du maintien d'une très forte concurrence sur le marché interne, surtout dans les secteurs de production industrielle de pointe, chaque secteur comprenant un certain nombre d'entreprises en compétition. La concurrence sur le marché interne a forcé les entreprises à améliorer leurs méthodes de gestion et de production, ce qui graduellement les a rendues plus compétitives au niveau international. Notons que la concurrence a été beaucoup moins forte dans le secteur financier, le Ministère des finances s'efforçant, depuis les années 1950, de conserver le même nombre d'entreprises dans chaque secteur et de maintenir le rang de chaque entreprise pour ce qui est du chiffre d'affaires. De plus, le ministère a fortement réglementé l'ouverture de nouvelles succursales des banques, limitant ainsi la concurrence. Par ailleurs, la protection de l'État pour les secteurs agricoles et commerciaux a aussi limité la concurrence et la compétitivité de ces secteurs. La faiblesse des secteurs des finances et du commerce (et, à un moindre degré, celle de l'agriculture) a contribué fortement à la crise des années 1990, comme on le verra plus bas.

L'insertion du Japon dans la mondialisation dans les années 1960-1990

Dans les années 1960 et 1970, le Japon, tout en protégeant son marché, avait commencé à vendre avec succès à l'étranger certains

de ses produits les plus avancés technologiquement, et ce surtout dans les pays fortement industrialisés d'Amérique du Nord et d'Europe de l'Ouest (Gao, 2001). Les navires, puis l'acier et les autos, enfin les produits électroniques de consommation ont commencé à envahir les marchés occidentaux. À partir de 1965, des pressions internationales pour l'ouverture du marché japonais se sont intensifiées, surtout venant des États-Unis.³ Les pressions internationales ont eu quelques effets dans les années 1970. L'administration Nixon, voulant contrer le déséquilibre commercial avec le Japon, a mis fin en 1972 au système de parité stable du dollar et du yen instauré par les Américains en 1950. Dès lors, la valeur des monnaies flotterait au gré des échanges et des flux internationaux. Du coup, le yen connut une augmentation de sa valeur face au dollar. Cette augmentation est survenue à peu près au même moment que la première crise du pétrole. Parmi les conséquences de ce flottement de la monnaie et de la crise du pétrole, notons une courte mais sévère récession en 1973-1974 au Japon et la réorientation de la politique industrielle, des secteurs de l'industrie lourde, forts consommateurs de pétrole, polluants et ayant atteint leurs limites, vers les secteurs prometteurs des nouvelles technologies (électronique, informatique, télécommunications, biotechnologies, nouveaux matériaux et alliages; voir Patrick, 1986; Anchoroguy, 1988; Johnson, 1989; Bernier, 1995: chap. 3). La croissance reprit dès 1975, pour durer encore 15 ans. Par la même occasion, dans les années 1970, le Japon dut commencer timidement à éliminer certaines barrières à l'entrée des produits et des capitaux, mais sans enlever le contrôle gouvernemental sur le commerce et les finances.

C'est dans les années 1980 que le Japon, connaissant alors de grands succès dans les exportations de ses produits, a commencé à ouvrir son marché de façon importante. Dans cette décennie, selon Grimes (Grimes, 1999; voir aussi Gao, 2001: 165 et suiv.), le Japon s'est inséré dans le marché mondial en gros à ses propres conditions, limitant encore l'entrée des capitaux et de certains

³ Notons que ce sont les Américains eux-mêmes qui avaient permis la politique protectionniste du gouvernement japonais dans les années de l'occupation militaire du Japon, afin d'assurer le développement économique de cet ancien ennemi, devenu maintenant un nouvel allié dans la lutte contre le communisme; voir Dower, 1979; Dower, 1999.

produits sur le marché national (du moins avant 1985) afin de protéger les entreprises japonaises, tout en profitant pleinement des avantages offerts par les marchés étrangers. Les entreprises japonaises dans plusieurs secteurs de la production s'étaient efforcées dans les années 1950-1970 d'augmenter la productivité, entre autres en important et en transformant des techniques et modes d'organisation américains. Toyota constitue certainement le meilleur exemple d'entreprise ayant développé des modes de fonctionnement nouveaux qui ont fortement accru la productivité (Tsutsui, 1998). En outre, dans les années 1980, plusieurs sociétés japonaises ont automatisé leurs opérations de production, en général avec des effets spectaculaires sur la productivité. Les firmes japonaises avaient alors acquis un avantage compétitif sur leurs concurrents occidentaux (Bernier, 2000). Enfin, pour profiter d'une main-d'oeuvre meilleur marché en Asie du Sud-Est pour la production de pièces ou pour des opérations d'assemblage, ou pour contrer le protectionnisme en augmentation aux États-Unis et en Europe, les entreprises japonaises ont commencé à investir massivement à l'étranger. Cet investissement a été accompagné d'une hausse de l'aide extérieure, une aide visant pendant longtemps l'augmentation de la rentabilité des entreprises japonaises.

Les entreprises japonaises ont bénéficié dans les années 1980 d'énormes réserves de capitaux issus du surplus commercial et des profits découlant des investissements à l'étranger, en particulier aux États-Unis, ce qui encourageait encore plus ces investissements. On se souviendra de cette époque où on craignait "les dents du géant" (Sautter, 1987; sous-titre : « Le Japon à la conquête du monde »), « l'étreinte du samourai » (Nora, 1991), « l'assaut japonais sur les services financiers » (Pauli et Wright, 1991), ou encore « le nouvel empire financier japonais et sa menace pour l'Amérique » (Burstein, 1988). Les auteurs japonais n'étaient pas en reste, qui proclamaient la victoire de leur pays sur les États-Unis dans la guerre économique et qui proposaient le Japon comme nouveau modèle de civilisation (Nakagawa et Ota, 1981; Koike, 1984; Itami, 1987; Murakami, 1987; Aoki, 1988; Ozaki, 1991). Les succès japonais dans les années 1980 ont entraîné des pressions soutenues des pays étrangers, et surtout des États-Unis, alors en récession,

pour l'ouverture du marché japonais (autant pour les capitaux que pour les produits). Ces pressions, selon certains auteurs, n'ont affecté l'économie japonaise que parce que certains secteurs de l'économie au Japon avaient intérêt à l'ouverture du marché (Johnson, 1989; Encarnation et Mason, 1990). Quoi qu'il en soit, le Gouvernement japonais a progressivement relaxé ses contrôles dans certains domaines, sans pour autant les éliminer tous.

Mais les mesures d'ouvertures ont rendu le marché japonais plus sensible aux influences extérieures. D'une part, la possibilité pour les entreprises japonaises d'investir ailleurs dans le monde a affaibli la capacité du gouvernement d'intervenir dans les affaires de ces entreprises; celles-ci, d'ailleurs, ont rapidement saisi les chances d'investissement étranger, entre autres dans les pays fortement industrialisés, et ce afin de contrer les mesures protectionnistes de ces pays. D'autre part, avec une augmentation rapide des profits et de l'auto-financement, les entreprises ont pu opérer sans surveillance d'une banque. Ce qui signifie que le système antérieur de financement, fondé sur la surveillance des entreprises par une banque, s'est affaibli, sans que les banques développent de nouveaux moyens pour calculer le risques des investissements (Guichard, 1999; voir plus bas).

Donc, dans les années 1980, le Japon s'ouvre à la concurrence internationale. Du point de vue de la production industrielle, le pays avait suffisamment développé sa productivité pour faire face aux compétiteurs étrangers dans la plupart des secteurs, y compris ceux de haute technologie (sauf quelques créneaux dominés par les Américains, comme les gros ordinateurs avant 1985 et le logiciel). Mais le secteur financier et le commerce accusaient un retard important face à la concurrence internationale. Le secteur commercial était caractérisé par une pléthore de petits commerces et par de longues chaînes d'intermédiaires. Les petits commerces ne pouvaient concurrencer les grandes surfaces. Pour les protéger, le gouvernement a établi plusieurs règlements qui ont eu pour effet, entre autres choses, de bloquer l'entrée des produits étrangers (vendus surtout dans les grands magasins) et surtout d'empêcher l'investissement étranger dans les grandes surfaces (Patrick et Rohlen, 1987). Quant au grand nombre d'intermédiaires, que certains auteurs dans les années 1980 ont présenté

comme étant une forme plus sophistiquée de circulation que celle des pays occidentaux (voir Nakagawa et Ota, 1981), il avait pour effet de faire monter les prix et, étant lié aux grandes entreprises japonaises, d'entraver la vente de produits étrangers. Le capital financier, quant à lui, qui avait fonctionné jusque-là dans un marché protégé, semblait pouvoir faire face au capital étranger : en 1989, les huit plus grandes banques au monde pour ce qui est du capital n'étaient-elle pas japonaises (Pauli et Wright, 1991: 68)? Mais cette taille énorme cachait des faiblesses majeures : manque de flexibilité, peu d'expérience dans les opérations financières en développement comme les options, l'arbitrage ou les produits dérivés, manque d'expérience dans l'évaluation du risque. De plus, les banques, dans les années 1980, avaient participé activement à l'économie de spéculation qui s'était développée dans le pays, jouant à la bourse et participant au financement de projets immobiliers extravagants. Leur passif s'était accru considérablement. En outre, les lois japonaises séparaient clairement les opérations bancaires de celles du courtage, ce qui allait nuire à la force compétitive des institutions financières japonaises face à leurs concurrents internationaux. Enfin, les banques devaient concurrencer l'épargne postale, sous contrôle gouvernemental, mais échappant au budget ordinaire de l'État, dont les taux d'intérêt sur les dépôts se situaient systématiquement au-dessus de ceux des banques, ce qui limitait la capacité de ces dernières d'attirer l'épargne.

Autrement dit, le Japon s'est dans les années 1980 inséré de plus en plus dans le marché mondial en voie de globalisation, mais seulement en partie selon ses propres conditions, puisqu'il a dû céder aux pressions visant à l'ouverture de certains secteurs du marché national. Cependant, l'État a continué de protéger certains secteurs (réseaux commerciaux internes, agriculture, construction) et de contrôler diverses activités. Comme le souligne Castells (1998b: 241 et suiv.), ces pratiques de contrôle, héritées des années 1960 et 1970, ont contrecarré la croissance de l'économie de l'information, fondée aux États-Unis sur une liberté plus grande des acteurs économiques (entre autres, en favorisant le développement d'entreprises à hauts risques à Silicon Valley). Ce qui est paradoxal, c'est que le gouvernement japonais, un des premiers à reconnaître l'importance de l'économie de l'informa-

tion, a continué d'imposer des mesures qui en bloquaient le développement. Cette contradiction entre politiques et informationnalisme constitue un des facteurs qui ont contribué à l'approfondissement de la crise des années 1990.

La crise japonaise

Brièvement, la crise des années 1990 a été causée par la fin de l'économie de spéculation des années 1980, qui avait été générée par les immenses entrées de fonds au pays (surplus commerciaux annuels de plus de 100 milliards de dollars, rentrées de dividendes sur les investissements à l'étranger, etc.). Dans une première phase de la crise qui commence en décembre 1989, les cours boursiers ont chuté, et cette chute s'est poursuivie, avec des soubresauts, sur plusieurs années : l'indice Nikkei de la bourse de Tokyo, qui se situait à près de 39 000 en décembre 1989, est tombé à 21 000 en septembre 1990 (il est tombé à moins de 7800 en avril 2003). Puis, dans une seconde phase, qui commence en 1991, les prix des terrains ont connu une baisse rapide. Ce qui a entraîné, dans une troisième phase, des faillites réelles ou virtuelles dans le secteur de l'immobilier, causant du même coup des difficultés pour les institutions financières qui avaient surprêté à des promoteurs. À compter de 1992, plusieurs banques et caisses de crédit se sont retrouvées avec des sommes astronomiques de mauvaises créances, mais les pratiques comptables au Japon, qui permettaient toute sorte de mesures visant à cacher l'état des finances des entreprises, ont entraîné des retards dans la divulgation de la situation réelle (Schaefer, 1996; Guichard, 1999). Ces retards ont aussi été causés par des pratiques particulières de crédit, comme celle de consentir, à des créanciers qui ne pouvaient rembourser ni le capital ni les intérêts sur les prêts antérieurs, donc qui étaient techniquement en faillite, de nouveaux prêts pour payer les intérêts échus, ce qui faisait augmenter encore plus le total des créances.

La lenteur d'intervention du Ministère des finances, qui devait en théorie surveiller le secteur financier, explique aussi en partie le retard dans la divulgation des difficultés de plusieurs institutions financières. Des liens étroits, en effet, existaient entre les fonctionnaires chargés de surveiller les sous-secteurs du secteur financier (par exemple, les banques, ou encore les caisses de

crédit) et les entreprises de ce secteur. Ces liens, tissés à travers les multiples consultations entre fonctionnaires et cadres des entreprises, s'avéraient d'autant plus forts que les fonctionnaires pouvaient espérer, au moment de leur retraite, obtenir des emplois comme cadres supérieurs dans les entreprises qu'ils devaient surveiller (pratique dite de l'*amakudari*, « descente du ciel »). Voulant protéger leur avenir, les fonctionnaires ont fermé les yeux sur les difficultés pourtant visibles des entreprises sous leur surveillance, espérant comme les hommes d'affaires qu'une reprise économique permettrait d'effacer les mauvaises créances.

Cette situation précaire, mais non avouée publiquement, a éclaté au grand jour avec la faillite des caisses de crédit hypothécaire en 1994-1995, suivie rapidement par des faillites de banques secondaires, puis de banques et d'entreprises importantes de courtage à partir de 1997. En 2000, ce fut au tour du secteur de l'assurance-vie à connaître des faillites. Il s'agit là de la quatrième phase, la plus désastreuse pour l'économie japonaise. Étant donné le retard dans la divulgation des difficultés financières et les pratiques douteuses de crédit, les mauvaises créances avaient fortement augmenté, atteignant l'équivalent de plusieurs centaines de milliards de dollars (certains estimés font état de 1500 milliards de dollars, soit en gros l'équivalent du PIB de la France ou de la Grande-Bretagne en 1999, mais équivalant à peu près au tiers des épargnes des Japonais; Keizai Koho Center, 2001: 17, Tableau 2-6; 105, Tableau 9-24). Les banques et autres institutions financières ont dû absorber une partie de ces pertes, ce qui en a mis plusieurs en difficulté. Le Gouvernement a injecté des fonds publics, mais trop tard, et il n'a donc pas empêché d'énormes pertes de capital.

La crise financière, qui s'est transformée en crise économique, a été accompagnée d'une perte de confiance de la plupart des Japonais dans les institutions et groupes qui ont contribué à la croissance économique des années 1955-1990. Autrement dit, le cadre organisationnel et institutionnel très stable qui avait soutenu la croissance pendant 35 ans était maintenant remis en question comme inefficace. En premier lieu, l'inefficacité du parti politique qui a exercé le pouvoir à peu près sans arrêt depuis 1955, le Parti libéral-démocrate (*jiyûto*), associée à divers scandales au sujet des finances du parti (ristournes sur les contrats de travaux

publics) et, pour certains de ses membres, au sujet de leurs liens avec le crime organisé, a jeté le discrédit sur le parti.⁴ Mais les ennuis des politiciens ne se sont pas arrêtés là. La destruction causée par le tremblement de terre de Kôbe en 1995, alors qu'on avait assuré que les constructions résisteraient, et la lenteur des mesures gouvernementales pour venir en aide aux sinistrés, ont démontré encore plus l'inefficacité du gouvernement. Enfin, l'attaque terroriste de AUM Shinrikyô dans le métro de Tokyo la même année n'a fait qu'augmenter le sens du danger dans un pays reconnu jusque-là pour sa sécurité.

En second lieu, les fonctionnaires, sorte de corps d'élite recruté parmi les diplômés des meilleurs universités, ont vu leur cote baisser à cause de leur complicité dans les efforts des entreprises pour cacher l'état réel de leur finances. Certains hauts fonctionnaires du Ministère des finances ont aussi été condamnés pour avoir accepté des pots-de-vin des entreprises.

En troisième lieu, les milieux d'affaires se sont discrédités à cause des mesures prises pour cacher la situation financière réelle de plusieurs entreprises. Une des mesures consistait à créer une nouvelle entreprise et à lui transférer toutes les dettes de l'entreprise-mère, sans aucun avoir, ce qui permettait « d'assainir » les finances de cette dernière. Le prestige des milieux d'affaires a été endommagé considérablement par le dévoilement au grand jour

⁴ Un des scandales est particulièrement révélateur des relations complexes entre divers milieux au Japon. En effet, en 1994, un ancien premier ministre, Takeshita, était harcelé par des groupes d'extrême-droite, qui lui reprochaient de ne pas avoir défendu son ancien mentor, l'ancien premier ministre Tanaka, accusé d'avoir accepté des pots-de-vin de la société américaine Lockheed pour l'achat d'avions militaires. Tanaka, pour diverses raisons, était devenu un des héros des groupes de l'extrême-droite, une collection de groupuscules avec des noms comme L'association patriotique ou La ligue anti-communiste, qui se promènent dans les rues avec des camions noirs et qui hurlent dans des hauts-parleurs divers slogans et discours. Pour ennuyer Takeshita, des membres de ces groupes hurlaient toute la nuit sous les fenêtres de sa résidence. Fatigué et en désespoir de cause, Takeshita a fait appel au secrétaire général du Parti libéral-démocrate (le parti politique dont il était lui-même membre) Kanemori Shin, reconnu pour ses relations très larges. Kanemori a fait appel à ses amis du crime organisé pour qu'ils fassent pression sur les groupes d'extrême-droite afin qu'ils cessent d'importuner Takeshita. Tout cela a éclaté au grand jour et a fait les gorges chaudes des journaux pour plusieurs jours. Ce scandale révélait au grand jour les liens entre certains membres de la haute direction du PLD, le crime organisé et les milieux d'extrême-droite, et ce scandale a beaucoup nui au parti.

de liens entre certaines entreprises et le crime organisé. Le premier scandale de ce type est survenu très rapidement après la première chute des cours boursiers au début de 1990. En effet, les grands courtiers ont décidé de racheter les actions de leurs plus gros clients au prix de décembre 1989, donc à un prix environ deux fois plus élevés que le prix de marché. Ce service n'a pas été disponible pour les petits investisseurs. Or, parmi les gros clients se trouvaient des groupes du crime organisé. Les maisons de courtage ont perdu beaucoup de leur crédibilité quand cette pratique a été dévoilée par les journaux. Mais le deuxième scandale a été beaucoup plus dévastateur. En effet, les journaux ont révélé que, dans les années 1980, plusieurs grandes entreprises, dont la plus grande banque du pays à l'époque, la Banque Dai-ichi Kangyô, et le plus gros courtier, Nomura, avaient fait appel à des groupes du crime organisé pour faire taire des actionnaires récalcitrants (y compris des étrangers) durant l'assemblée annuelle des actionnaires. Cette pratique dite des *sôkaiya* était fondée sur l'intimidation des actionnaires par ces groupes, entre autres en leur coupant systématiquement la parole. Cette pratique a été révélée au grand jour après 1995, en même temps qu'on annonçait que plusieurs institutions financières qui avaient eu recours aux services des *sôkaiya* dans les années 1980 avaient été forcées de payer les membres du crime organisé dans les années 1990 pour qu'ils n'interviennent plus dans les assemblées.

La crise, tout en déstabilisant l'économie en entier, s'est donc transformée en crise politique, qui s'est manifestée par la reconfiguration des partis politiques aux deux chambres de la Diète. Mais elle a aussi entraîné des interrogations au sujet de pratiques sociales et même de la culture japonaise. Le système d'éducation, entre autres, a fait l'objet de plusieurs critiques et propositions : plusieurs le considèrent comme trop concentré sur la production de cadres bien formés et disciplinés, terminant leurs études au baccalauréat, et faible dans la formation des vrais créateurs, essentiels dans l'économie actuelle, soit les scientifiques possédant des diplômes d'études supérieures au baccalauréat. De plus, certains ont attaqué le conformisme de la culture, en proposant des mesures pour assurer une plus grande individualité et créativité. Tout cela est en voie de discussion maintenant mais, comme dans le domaine économique, où des gouvernements successifs du PLD interviennent depuis 1995 sans grand succès dans le règlement de

la crise, les réformes du système d'éducation et de la culture se font rares.

La crise des institutions n'a fait qu'empirer la crise financière, entre autres en paralysant les autorités, incapables de définir une politique efficace : les énormes dépenses gouvernementales n'ont pas permis la relance de l'économie (du moins jusqu'au deuxième trimestre de 2003) et les mesures pour assainir le système financier n'ont pas encore atteint leur objectif. Par ailleurs, la contraction du marché interne et la réticence de banques en difficulté à faire crédit aux entreprises ont affecté négativement le secteur manufacturier, en entravant les investissements dans de nouveaux équipements afin d'augmenter la productivité. Entre autres choses, les industries japonaises de haute technologie, qui, dans les années 1980, avaient concurrencé efficacement IBM et les autres entreprises américaines dans plusieurs secteurs de l'informatique et des télécommunications, ont vu dans les années 1990 les États-Unis prendre une avance considérable dans la plupart des secteurs des nouvelles technologies. Autrement dit, le pays, qui, dans les années 1980, s'était inséré efficacement dans la nouvelle économie globalisée, connaissait maintenant, dans les années 1990, des difficultés que personne n'avait prévues. Les difficultés japonaises ne sont cependant pas venues seulement de la mondialisation, mais aussi de la conjoncture défavorable que la crise du secteur financier a entraînée au Japon après 1992, donc de facteurs internes au Japon qui se sont combinés aux conséquences de la globalisation (Bernier, 2000).

Certains aspects de l'organisation institutionnelle dans le domaine économique et dans les relations entre entreprises et ministères sont responsables de cette crise. Un premier élément se trouve dans le système de la banque principale (Guichard, 1999: chap. 1 et 2). Ce système, conséquence de la reconstitution des grands groupes financiers et industriels après 1950, était fondé sur le lien privilégié de chaque grande entreprise avec la banque principale du groupe auquel elle appartenait. Bien que les entreprises aient diversifié leurs sources de crédit, faisant affaires avec plusieurs institutions financières, une banque devait s'assurer pour toutes les autres du bon fonctionnement et des finances de leurs clients. Ce système a bien fonctionné dans un marché financier fermé, où la situation de chaque entreprise était relativement facile à vérifier. C'est ici que les conséquences de la mondialisation se

sont combinées avec les arrangements institutionnels internes pour donner des résultats désastreux. En effet, d'une part, les entrées massives de fonds au Japon ont décuplé la force financière des entreprises japonaises qui ont fortement augmenté la part de l'auto-financement (ce qui a donc entraîné une diminution de leur dépendance face au crédit bancaire) et leurs investissements à l'étranger; d'autre part, avec l'ouverture graduelle du marché japonais, y compris dans le secteur financier, les entreprises japonaises ont pu diversifier leurs sources de crédit (avec la place grandissante prise sur les marchés financiers par de nouveaux investisseurs institutionnels, comme les compagnies d'assurance). Par ailleurs, le marché financier japonais se complexifiait avec l'apparition de nouvelles pratiques (par exemple, l'arbitrage) et de nouveaux produits. Dans ce contexte, les banques ont perdu la capacité de surveiller efficacement leurs clients privilégiés. Le système de la banque principale s'est donc considérablement affaibli, et ce sans qu'apparaissent d'autres méthodes visant à s'assurer de la rentabilité de leurs clients ou des moyens d'évaluer adéquatement le risque lié aux investissements.

Le fonctionnement des banques dans un milieu en changement constitue un deuxième facteur. Dans un nouvel univers économique dans lequel les entreprises bien implantées avaient moins besoin d'emprunter, les banques ont tenté de rentabiliser leur capital en faisant crédit à des entreprises dans de nouveaux secteurs, plus spéculatifs. Entre autres, les banques ont été les principaux fournisseurs de fonds aux caisses de crédit hypothécaire, dont la fonction au moment de leur fondation était de financer la construction résidentielle, mais qui ont utilisé la majeure partie de leur capital pour des projets de développement plus spéculatifs (terrains de golf, centre de vacances de luxe, spa, dont la popularité s'est accrue avec la hausse de revenus des Japonais). Les fonds bancaires ont alors été placés dans des projets dont la rentabilité escomptée était élevée, mais qui, étant spéculatifs, allaient s'avérer désastreux quand la crise a frappé.

Les banques ont aussi commencé, comme beaucoup d'autres entreprises, à jouer à la bourse, dont les cotes ne cessaient d'augmenter. Ce jeu à la bourse a entraîné une autre source d'instabilité dans le système financier japonais. En effet, comme on l'a vu, depuis les années 1950, les grandes entreprises d'un même groupe avaient l'habitude de posséder des actions d'autres entreprises du

même groupe, selon un système de participation croisée (appelé *mochiai*). Ce système avait un triple but : premièrement, assurer une certaine cohésion du groupe en matière financière, deuxièmement, limiter le rôle des assemblées d'actionnaires, la plupart des actionnaires étant d'autres entreprises ayant les mêmes objectifs, troisièmement, assurer la stabilité de chacune des entreprises en limitant les possibilités de prises de contrôle hostile par des concurrents. Dans les années 1980, ayant en main des actions dont la valeur ne cessait d'augmenter, les entreprises, y compris les banques, se sont laissées tenter et ont commencé à jouer à la bourse avec ces actions en participation croisée. Les entreprises ont aussi voulu profiter de la hausse de valeur des terrains en empruntant sur garantie de cette valeur des capitaux utilisés pour jouer à la bourse. Toutes ces manoeuvres ont eu pour effet de fragiliser le système financier.

Un troisième élément institutionnel concerne le cadre gouvernemental encore rigide imposé aux institutions économiques. Protégées de diverses façons par les mesures gouvernementales, les banques et autres institutions financières ont retardé leur utilisation des nouveaux moyens informatiques pour juger de la situation économique dans le monde et au Japon. En outre, comme on l'a vu, diverses mesures gouvernementales empêchaient la divulgation de la situation financière réelle des entreprises, ce qui empêchait les banques de jouer leur rôle efficacement dans la nouvelle économie informatisée. Par ailleurs, il faut aussi mentionner de nouveau le lien entre les ministères à vocation économique, surtout, dans ce cas, le Ministère des finances, et les institutions qu'ils étaient censés surveiller. Dans les années de fort contrôle gouvernemental du marché financier, comme on l'a vu, le Ministère des finances fixait les taux d'intérêt sur les prêts et les épargnes. Il contrôlait aussi les sorties de devises. En outre, les banques et autres institutions financières avaient établi des contacts étroits avec les fonctionnaires qui devaient les surveiller. Ces contacts prenaient plusieurs formes, dont l'*amakudari*, mentionnée plus haut. Ce système, malgré les dangers de collusion, a bien fonctionné tant que l'économie japonaise est demeurée fermée et contrôlée. Mais avec l'ouverture, donc avec l'accélération de la mondialisation financière, les possibilités de contrôle des fonctionnaires ont diminué, ce qui veut dire que la surveillance s'est affaiblie, mais le système a continué de fonctionner. Au début des

années 1990, au moment où les difficultés de plusieurs entreprises les empêchaient de rembourser leurs prêts, les institutions financières ont évité les incursions trop curieuses des fonctionnaires en continuant à leur donner des postes importants après leur retraite de la fonction publique. Les fonctionnaires, voulant protéger leur avenir dans les entreprises, ont évité de prendre des mesures pour assainir la situation financière des banques et caisses de crédit, entre autres en forçant certaines entreprises non rentables à la faillite, ce qui aurait probablement forcé certaines institutions financières elles aussi à la faillite. Ce manque d'intervention (les fonctionnaires avaient encore la possibilité juridique d'intervenir) a eu pour effet l'amplification de la crise par l'augmentation des mauvaises créances. Dans ce cas aussi, la mondialisation s'est combinée avec des modes particuliers de fonctionnement des institutions pour collaborer à la crise.

Quatrièmement, dans les années 1980, la majorité des secteurs de production industriels japonais semblaient pouvoir faire face avec succès à la concurrence étrangère. En réalité, la force de l'industrie japonaise était concentrée dans les secteurs arrivés à maturité, mais exigeant encore de la recherche appliquée pour le développement de nouveaux produits, comme l'automobile ou l'électronique de consommation. Les années 1990 ont révélé un Japon en retard dans les secteurs de développement technologique rapide, dépendant de la recherche fondamentale, comme l'informatique (à la fois dans les logiciels et dans les différentes gammes d'ordinateurs) ou les télécommunications. De plus, le Japon, dont le gouvernement avait produit plusieurs plans d'informatisation de la société et de l'économie (Johnson, 1989), avait en pratique peu encouragé le développement de l'Internet. Autrement dit, le pays marquait le pas dans le développement de l'informationnalisme, pour reprendre le terme de Castells. Plusieurs facteurs expliquent ce retard du Japon, mais l'un des plus importants se trouve dans la faiblesse de la formation spécialisée de scientifiques de haut rang. Sur ce point, ce sont les failles du système d'éducation qui sont en jeu. En effet, on l'a dit, le système d'éducation japonais, qui insiste sur la conformité et sur une qualité moyenne élevée des élèves, mais qui défavorise l'inventivité et les études post-graduées, produit d'excellents généralistes, tant au niveau de production que de la gestion, mais trop peu de scientifiques capables de faire progresser les connaissances. Dans les années 1970 et

1980, le succès japonais a été fondé sur le développement de produits à partir de recherches fondamentales faites ailleurs, surtout aux États-Unis. Mais ayant atteint le niveau économique des États-Unis à la fin des années 1980, le Japon se devait de développer la recherche fondamentale s'il voulait progresser dans l'économie des nouvelles technologies. Or, les développements dans ce domaine ont tardé, ce qui a enlevé une partie de la compétitivité de plusieurs industries japonaises et a amplifié la crise.

La crise trouve donc ses sources dans la façon dont le Japon, à la fois au niveau du gouvernement et des entreprises, s'est inséré dans le marché mondial. C'est donc la combinaison de la globalisation sous ses diverses tendances et des institutions, politiques et mesures au Japon même qui permettent d'expliquer l'avènement de la crise. Autrement dit, les entreprises et le gouvernement japonais n'ont pas été passifs face à la mondialisation. Selon certains auteurs, ils ont même tenté de manipuler la mondialisation récente à leur avantage, du moins dans les années 1980 (Johnson, 1989; Encarnation et Mason, 1990). Mais certaines faiblesses de l'économie japonaise ont été amplifiées par les forces de la globalisation quand l'économie japonaise s'est ouverte à la concurrence mondiale et la crise des années 1990 en a été le résultat.

Conclusion : les effets de la crise

Les résultats de cette crise sont multiples : taux de croissance du PIB négatifs en 1998, 2000 et 2001 et de moins de 1% en 1992, 1993 et 1997; faillites de plusieurs entreprises du secteur financier; baisse de la cote financière de nombreuses entreprises; pénurie de capitaux, venant des pertes des entreprises financières, mais aussi de leur crainte de surprêter comme dans les années 1980 et des difficultés accrues d'emprunter à l'étranger à cause de la décote; difficultés des entreprises manufacturières dont la situation économique était saine de trouver sur le marché interne des capitaux pour l'investissement, ce qui en a forcé plusieurs à avoir recours aux capitaux étrangers; baisse de la consommation des ménages, causée par la perte des épargnes et par la perte de confiance dans l'économie; donc, contraction du marché interne, à cause de la baisse des investissements et de la baisse de la consommation; mesures diverses de diminution des coûts des entreprises, entre autres par la diminution du nombre d'employés et par

la baisse de l'embauche, ce qui a fait augmenter le taux de chômage (jusqu'à 5,5% à la fin de 2002), ce qui à son tour a accéléré la contraction du marché interne; mesures gouvernementales de plus en plus coûteuses pour éponger une partie des pertes de capitaux et tenter de relancer l'économie, ce qui a eu pour effet de faire augmenter le déficit annuel et la dette accumulée à des niveaux les plus élevés dans les pays industrialisés, mais sans régler la crise; enfin, changement dans les règlements au sujet de la divulgation de la situation financière des entreprises, au sujet du fonctionnement du secteur financier, permettant de ce fait une entrée plus facile du capital étranger, et au sujet de l'intervention du Ministère des finances (qui est devenue à la fois plus limitée et plus structurée).

La crise, qui est survenue dans une décennie marquée par une forte augmentation de la mondialisation de la production et des échanges commerciaux, a donc entraîné des modifications de l'économie, du régime de travail et des modes de contrôles gouvernementaux. Le système financier a probablement subi les changements les plus importants, autant dans la réglementation qui touche aux taux d'intérêts, au rôle du Ministère des finances, aux divisions entre secteurs, à la bourse et aux produits financiers, que dans les structures comme telles du secteur. Le système financier japonais arrive en l'an 2000 avec une ouverture beaucoup plus grande qu'auparavant aux capitaux étrangers, en ce qui concerne à la fois le capital financier (investi entre autres dans les titres boursiers) et les investissements directs. Cette ouverture, comme je l'ai mentionné, a été accompagnée de modifications majeures à la réglementation, ceci afin, entre autres choses, de la rendre plus claire, en éliminant le plus possible les modes d'interventions informels des fonctionnaires du Ministère des finances (et celles de l'ancien Ministère de l'industrie et du commerce international, MITI, renommé maintenant METI [Ministry of Economy, Trade and Industry], dans les secteurs sous sa responsabilité)⁵; mais aussi afin que le fonctionnement du système financier japonais s'approche plus qu'auparavant des normes dites

⁵ Parmi les pratiques informelles de contrôle qu'on voulait ainsi limiter, il faut mentionner les incitations administratives (*gyōsei shidō*); sur ce sujet, voir, entre autres, Johnson (1982: 265-274), Okimoto (1986: 78-80) et Chung (1987: 88-90); pour les changements récents dans ce système, voir Grimes (1999: 186).

internationales. De plus, le Ministère des finances a abandonné sa politique de maintien des hiérarchies des institutions financières et de défense des institutions les plus faibles, en permettant depuis 1997 les faillites de certaines banques importantes et la fusion de plusieurs autres. Notons, dans le cas des fusions bancaires, qu'elles ont commencé avant 1997, avec l'établissement de la Banque Sakura à la fin des années 1980, issue de la fusion de la Banque Mitsui et de la Banque Taiyo Kôbe. Mais elles se sont accélérées depuis 1998, avec la fusion de la Banque Mitsubishi et de la Banque de Tokyo, des Banques Sanwa et Tôkai, de Sakura et Sumitomo (qui est en fait le sauvetage de Sakura),⁶ et de la dernière en date, celle des banques Fuji, Dai-ichi kangyô et Industrielle. Par ailleurs, certaines entreprises étrangères ont acquis le contrôle d'entreprises japonaise du même secteur, comme Renault avec Nissan et Merrill Lynch avec Yamaichi Securities.

Ces nouvelles tendances ne pourront qu'affecter le système d'entreprise au Japon. D'une part, la fusion d'entreprises élimine des travailleurs dits réguliers, fait diminuer l'embauche de nouveaux salariés, chambarde la hiérarchie interne et modifie les chances de promotion, ce qui entraîne à la fois la baisse du nombre de travailleurs ayant la sécurité d'emploi (Bernier et Mirza, 2001; Sato, A., 2003; Sato, H., 2003) et l'affaiblissement de l'identification à l'entreprise et au groupe, caractéristique importante du régime d'entreprise depuis les années 1950 (Bernier, 1996). D'autre part, l'ensemble des conséquences que nous venons de mentionner entraînent une baisse de la cohésion

⁶ Cette fusion est d'autant plus surprenante qu'elle lie les banques de deux des grands groupes industriels et financiers (Zaibatsu) du Japon, Sumitomo et Mitsui. Jusque au milieu des années 1990, une telle alliance serait apparue comme impensable, les consortiums étant jaloux de leur indépendance et faisant valoir les différences supposément importantes entre les cultures corporatives de chaque groupe. Mais les difficultés de Sakura ont forcé les dirigeants de cette banque à trouver un sauveteur : ce fut la Banque Sumitomo, une de celles dont la situation financière est la plus saine. L'intégration des activités de Sakura et Sumitomo a commencé en 2002, avec la perte prévue de 9300 emplois entre 2002 et 2004. Lorsque la fusion sera complétée, la nouvelle banque aura fermé 183 succursales, dont 151 au Japon. Notons que la fusion des banques Dai-ichi Kangyô et Fuji touche aussi à deux des grands groupes bancaires créés dans les années 1950. Les conséquences de ce genre de fusion pour les grands groupes industriels et financiers exigeraient des études plus poussées.

interne des entreprises et une hausse de pratiques qui se rapprocheront de celles qui ont cours en Occident, entre autres aux États-Unis. Plusieurs syndicats semblent redevenir plus revendicateurs, sans pour autant devenir radicaux (cf. Nissan). Les entreprises embauchent plus de salariés en milieu de carrière, ce qui crée donc plus de roulements de la main-d'oeuvre. Enfin les salaires sont liés davantage à la performance et aux spécialisations.

Tout cela ne signifie pas que le système d'entreprise qui a prévalu dans les grandes entreprises japonaises jusque dans les années 1990 va disparaître, mais on peut affirmer qu'il s'affaiblira. La nécessité d'être concurrentiel dans un marché de plus en plus ouvert va forcer les entreprises japonaises à tenter de s'aligner sur les normes dites internationales, qui sont de plus en plus les normes américaines. Ceci ne signifie pas cependant que les modes de fonctionnement des entreprises japonaises se calqueront en tout point sur ceux des États-Unis. Il restera des spécificités, mais elles auront tendance à s'atténuer.

En 2003, l'économie japonaise semble reprendre un peu de sa vigueur. Personne ne sait si cette faible reprise se perpétuera. Si l'économie continue dans cette voie, il est à prévoir que les transformations amorcées dans les années 1995-2002 ralentiront, mais le pays ne pourra revenir totalement au système antérieur. Cependant, si la récession persiste, les changements continueront probablement de s'accélérer. Il faudra dans les prochains mois surveiller comment l'économie évolue et se pencher sur les modifications durables affectant les diverses composantes du système économique japonais.

Bibliographie

- Anchordoguy, Marie. 1988. « Mastering the Market: Japanese Government Targeting of the Computer Industry », *International Organization*, 42 : 3, pp. 509-543.
- Aoki, Masahiko. 1988. *Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Bernier, Bernard. 1988. « Cohésion nationale et risques calculés : la politique industrielle du Japon depuis 1945 », *Travail, capital et société*, 21 : 1, pp. 52-84.

- Bernier, Bernard. 1995. *Le Japon contemporain, une économie nationale, une économie morale*. Montréal : Les Presses de l'Université de Montréal.
- Bernier, Bernard. 1996. « Culture et contraintes institutionnelles. L'identification des ouvriers à leur entreprise au Japon », dans C. LeBLanc et A. Rocher (dir.), *Tradition et innovation en Chine et au Japon. Regards sur l'histoire intellectuelle*. Montréal : Les Presses de l'Université de Montréal ; Paris : Les Publications Orientalistes de France, pp. 301-321.
- Bernier, Bernard. 2000. « Flexibility, Rigidity, and Reactions to Globalization of the Japanese Labor Regime », *Travail, capital et société*, 33 : 1, pp. 8-45.
- Bernier, Bernard et Vincent Mirza. 2001. « La crise et les stratégies de réduction des coûts en main-d'oeuvre des entreprises japonaises », *Travail, capital et société*, 34 : 2, pp. 146-165.
- Boltanski, Luc et Ève Chiapello. 1999. *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris : Gallimard.
- Burstein, Daniel. 1988. *Yen! Japan's New Financial Empire and its Threat to America*. New York : Simon et Schuster.
- Castells, Manuel. 1998a. *La société en réseau*. Paris : Fayard. (Publié en anglais en 1996).
- Castells, Manuel. 1998b. *End of Millenium*. Oxford : Blackwell Publishers.
- Chung, Bertrand. 1987. « La politique industrielle du Japon en tant que système d'action collective », dans A. Berque (dir.), *Le Japon et son double. Logiques d'un auto-portrait*. Paris : Masson, pp. 81-91.
- Dower, John W. 1979. *Empire and Aftermath: Yoshida Shigeru and the Japanese Experience, 1878-1954*. Cambridge, Mass. : Council for East Asian Studies, Harvard University.
- Dower, John W. 1999. *Embracing Defeat: Japan in the Wake of World War II*. New York : W. W. Norton.
- Encarnation, Dennis J. et Mark Mason. 1990. « Neither MITI nor America: The Political Economy of Capital Liberalization in Japan », *International Organization*, 44 : 1, pp. 25-54.
- Gao, Bai. 2001. *Japan's Economic Dilemma : The Institutional Origins of Prosperity and Stagnation*. Cambridge : Cambridge University Press.

- Gerlach, Michael L. 1992. *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*. Berkeley et Los Angeles : University of California Press.
- Gordon, Andrew. 1985. *The Evolution of Labor Relations in Japan, Heavy Industries, 1853-1955*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press.
- Grimes, William W. 1999. « Japan and Globalization: From Opportunity to Constraint », *Asian Perspective*, 23 : 4, pp. 167-198.
- Guichard, Stéphanie. 1999. *La défaite financière du Japon*. Paris : Economica.
- Hein, Laura. 1994. « In Search of Peace and Democracy: Japanese Economic Debate in Political Context », *Journal of Asian Studies*, 53 : 3, pp. 752-778.
- Itami, Hiroyuki. 1987. *Jinponshugi kigyô*. Tokyo : Chikuma Shobô.
- Johnson, Chalmers. 1982. *MITI and the Japanese Miracle*. Stanford : Stanford University Press.
- Johnson, Chalmers. 1989. « MITI, MPT and the Telecom Wars: How Japan Makes Policy for High Technology », in Chalmers Johnson, Laura D'Andrea Tyson et John Zysman (eds.) *Politics and Productivity: The Real Story of Why Japan Works*. New York : Ballinger, pp. 177-240.
- Keizai Koho Center. 2001. *Japan 2001: An International Comparison*. Tokyo : Japan Center for Social and Economic Affairs.
- Koike, Kazuo. 1984. « Jinzai », in T. Ishii et N. Takaaki (eds.), *Kigyô senryaku to tekunorojii*. Tokyo : Tokyo Daigaku Shuppankai, pp. 185-217.
- Meiskins, Peter et Peter Whalley. 2001. « Controlling Technical Workers in Alternative Work Arrangements: Rethinking the Work Contract », dans Rick Baldoz, Charles Koeber et Philip Kraft (eds.) *The Critical Study of Work: Labor, Technology, and Global Production*. Philadelphia : Temple University Press, pp. 236-257.
- Murakami, Yasusuke. 1987. « The Japanese Model of Political Economy », dans Kozo Yamamura et Yasukichi Yasuba (eds.) *The Political Economy of Japan, Vol. 1 (The Domestic Transformation)*. Stanford : Stanford University Press.

- Nakagawa, Yasuhiro et Nobumasa Ota. 1981. *Le système économique de type japonais*. Tokyo : Centre de la presse étrangère.
- Nora, Dominique. 1991. *L'étreinte du samourai*. Paris : Calmann-Lévy.
- Okimoto, Daniel I. 1986. « Regime Characteristics of Japanese Industrial Policy », dans H. Patrick (ed.) *Japan's High Technology Industry*. Seattle : University of Washington Press, pp. 35-95.
- Okimoto, Daniel I. 1989. *Between MITI and the Market: Japanese Industrial Policy for High Technology*. Stanford : Stanford University Press.
- O Riain, Sean. 2000. « Net-Working for a Living: Irish Software Developers in the Global Workplace », dans Michael Burawoy et al. *Global Ethnography: Forces, Connections and Imaginations in a Postmodern World*. Berkeley et Los Angeles : University of California Press, pp. 175-202.
- Ôtake, Hideo. 1987. « The *Zaikai* Under the Occupation: The Formation and Transformation of Managerial Councils », dans Robert E. Ward et Y. Sakamoto (eds.) *Democratizing Japan: The Allied Occupation*. Honolulu : University of Hawaii Press, pp. 366-391.
- Ozaki, Robert. 1991. *Human Capitalism: The Japanese Enterprise System as a World Model*. Tokyo : Kôdansha.
- Patrick, Hugh (ed.) 1986. *Japan's High Technology Industries*. Seattle : University of Washington Press.
- Patrick, Hugh, et Thomas P. Rohlen. 1987. « Small-Scale Family Enterprises », in Kozo Yamamura et Yasukichi Yasuba (eds.) *The Political Economy of Japan (Vol. 1 : The Domestic Transformation)*. Stanford : Stanford University Press, pp. 331-384.
- Pauli, Gunter, et Richard W. Wright. 1991. *L'assaut japonais sur la finance*. Paris : Economica.
- Polan, Dana. 1996. « Globalism's Localisms », dans Rob Wilson et Wimal Dissanayake (eds.) *Global/Local: Cultural Production and the Transnational Imaginary*. Durham, N.C. : Duke University Press, pp. 255-283.
- Price, John. 1997. *Japan Works: Power and Paradox in Postwar Industrial Relations*. Ithaca, NY : ILR Press ; Cornell University Press.

- Sato, Atsushi. 2003. « The Situation Part-Time Workers Face and Future Tasks: An Analysis Focusing on Case Studies », *Japan Labor Bulletin*, 42 : 6, pp. 6-11.
- Sato, Hiroki. 2003. « Use of On-Site Contract Workers in the Manufacturing Sector and Revision of the Worker-dispatching Law », *Japan Labor Bulletin*, 42 : 4, pp. 7-11.
- Sautter, Christian. 1987. *Les dents du géant. Le Japon à la conquête du monde*. Paris : Olivier Orban.
- Schaede, Ulrike. 1996. *The 1995 Financial Crisis in Japan*. Internet, www.nmjc.org/jiap/dereg/papers/bbankfa.html.
- Sharpe, Richard. 2001. « “Globalization”: The Next Tactic in the Fifty Year Struggle of Labor and Capital in Software Production », dans Rick Baldoz, Charles Koeber et Philip Kraft (eds.) *The Critical Study of Work: Labor, Technology, and Global Production*. Philadelphia : Temple University Press, pp. 215-235.
- Tolliday, Steven (ed.) 2001. *The Economic Development of Modern Japan, 1945-1995*. Cheltenham (UK) et Northampton, Mass : Edward Elgar.
- Tsutsui, William M. 1998. *Manufacturing Ideology: Scientific Management in Twentieth-Century Japan*. Princeton : Princeton University Press.
- Yonekura, Seiichirô. 1991. « The Postwar Japanese Iron and Steel Industry: Continuity and Discontinuity », in E. Abe et Y. Suzuki (eds.). *Changing Patterns of International Rivalry: Somme Lessons from the Steel Industry*. Tokyo : University of Tokyo Press, pp. 193-241.